

位置为王

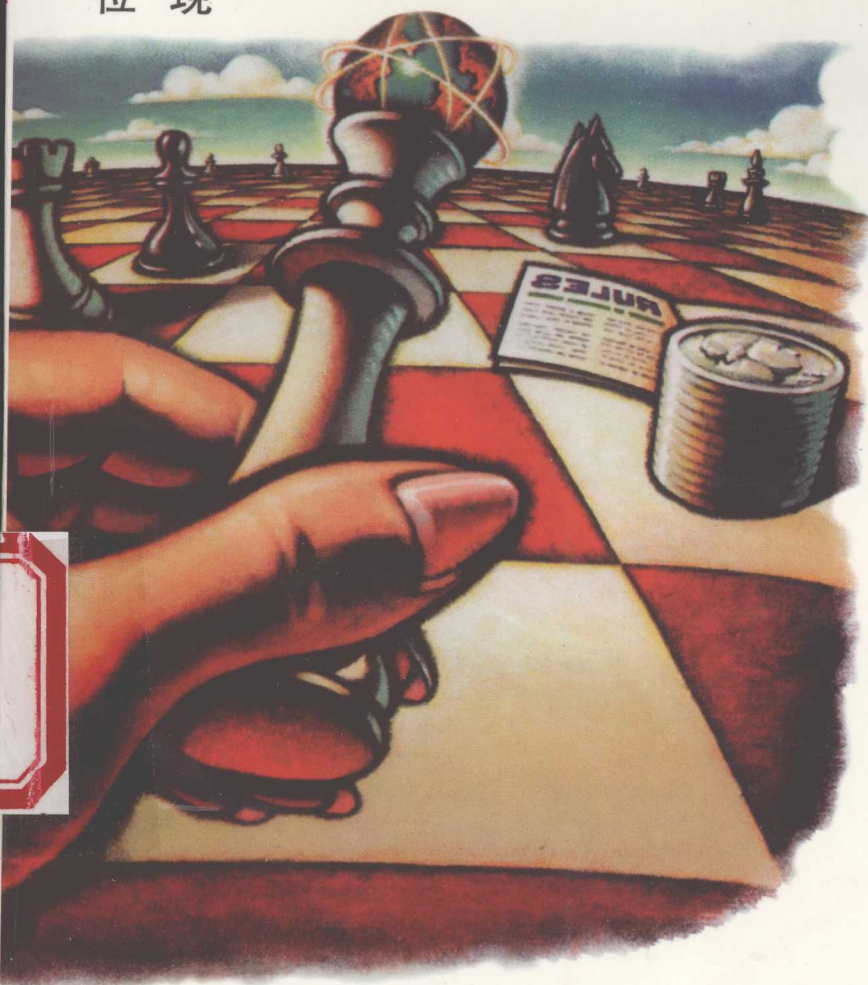
——解读企业生态位现象

曹康林 著



武汉大学出版社
WUHAN UNIVERSITY PRESS

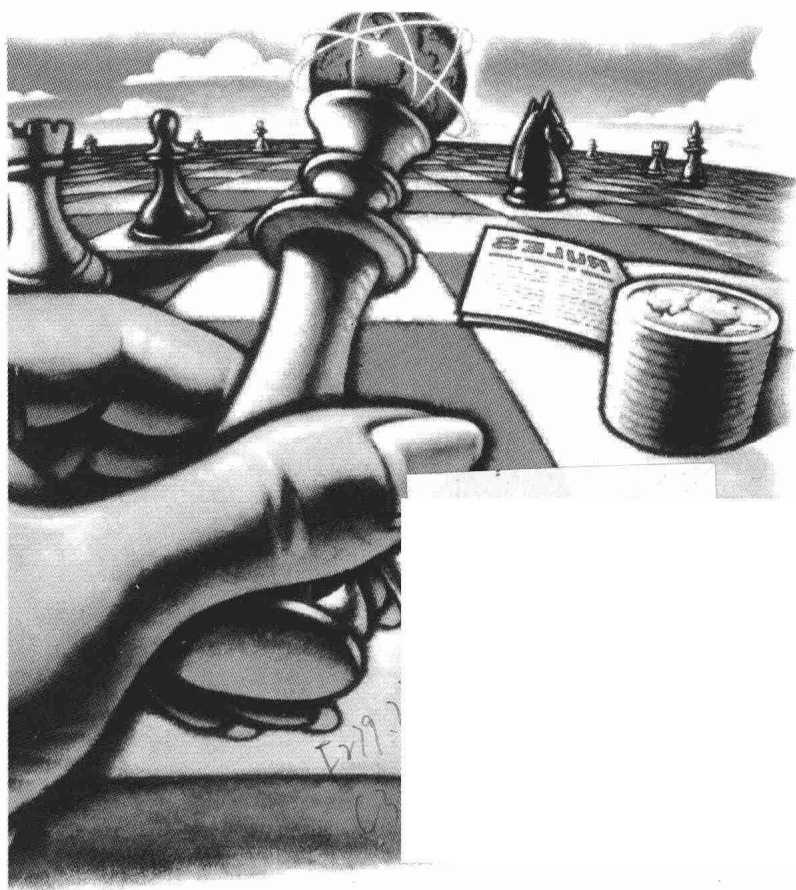
一个财经记者三十年的探索发现
十六个中国富豪经商的生死定位



位置为王

——
解读企业生态位现象

■ 曹康林 著



WUHAN UNIVERSITY PRESS
武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

位置为王:解读企业生态位现象/曹康林著. —武汉:武汉大学出版社, 2007. 1

ISBN 978-7-307-05284-0

I. 位… II. 曹… III. 企业经济—研究—中国 IV. F279.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 124310 号

责任编辑:路小静 柴 艺 责任校对:程小宜 版式设计:杜 枚

出版发行:武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件: wdp4@whu.edu.cn 网址: www.wdp.com.cn)

印刷:武汉大学出版社印刷总厂

开本: 787×1092 1/16 印张: 12.5 字数: 185 千字 插页: 1

版次: 2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-307-05284-0/F · 1013 定价: 22.00 元

版权所有, 不得翻印; 凡购我社的图书, 如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请与当地图书销售部门联系调换。

目 录

1	引子	1
2	牛马相争	17
	——蒙牛 PK 伊利,谁是赢家	

有这样一个寓言故事:牛和马同在一个食槽里吃草,食槽里的草料太少了,两位为争食而吵,继而动起武来,它俩打得鼻青脸肿,最后都去找狮子王评理。马说自己把草料从地里拉回来,牛说草料虽然是马从地里运回来的,但地是我姓牛的耕的。狮子王听得不耐烦了,对它们说:“我老了,不能判断是非了,等会我那两个儿子回来再给你们判吧。”过了很久,狮子王的两个儿子回来了,牛马跳起来,争着向它们说了争吵的经过。这时,狮子王说:“情况很清楚,由于你们不得不在一个食槽里共同生活,那就不可能一直和睦相处,并且像现在一样,你们会给对方造成很大的伤害。”狮子王接着对两个儿子说:“为此,你们俩去把牛和马吃掉,它们就不用再继续为争食而痛苦了。”话音刚落,两只小狮子已躬着身子,向牛马扑去……

蒙牛与伊利的竞争,也是一场“牛马争食战”,然而,奇怪的是他

们互相争斗的结果不是“两败俱伤”，而是齐头并进，难分胜负，这是为什么？

3 东北鹿野生之旅 35

——走出哈尔滨的地产富豪

一谈起鹿，我们首先想到的是鹿那长长的颈子，但很少有人想到它的长颈是生态环境创造的“杰作”，因为它的祖先生活的地方青草很少，于是，它们只好伸长脖子去吃树上的叶子。就这样，慢慢地，鹿的颈子变长了，腿也变长了。它通常能站着睡觉，这样遇到敌人袭击时才能立即逃跑，速度可达 50 公里/小时。当逃不脱时，它那铁锤似的巨蹄就是有力的武器。然而，它们一经家养，很多功能就开始退化了，但一旦让它们回到大自然，它们又会恢复自己的天性。十几年前就发生过这样一件事，一场严重的瘟疫席卷东北，黑龙江省梅花鹿（因家养使颈子萎缩的鹿家族的一种）养殖场纷纷杀鹿清圈，成千上万头梅花鹿死于非命。这时，一只健壮的雄鹿表现出了超人的勇气，带着三只母鹿夺路而逃，消失在茫茫林海之中。广漠的原野中，危险无处不在，人们曾断言，这些一直靠人类饲养的“家鹿”用不了多久就会被冻死，或者被天敌吞噬。然而，十几年过去了，它们不仅生存下来，而且繁衍成为一个有 200 多头梅花鹿的大家族。

北京华地股份有限公司总经理鲍忠杰最先也是个“家鹿”（国家干部），后来成为“野鹿”（下海经商），足迹踏遍大半个中国。他从无到有，每一笔投资都像远离家园的梅花鹿一样充满了风险……

4 吸血鸟之死 47

——中国最大玩具租赁连锁店（智慧鸟）的悲剧

在加拉帕格斯群岛上，有种尖嘴雀（就是当年引发达尔文产生进化思想的那些嘴和习性变化很大的鸟类中的一种）有吸大型鸟类血的习性，类似新西兰的啄羊鹦鹉，是一种稀有鸟类。从诞生那天

起,它就开始拼命地吸食各种鸟类的血。天天吸,有机会就拼命地吸,在机会足够多时,吸到最后,它“长”大了,肚子也“涨”大了,于是就再也没有能力消化了,此时生命也到了尽头,吸血鸟也就这样被活活地撑死。步入“青春期”的武汉智慧鸟玩具租赁公司,挡不住“青春期”增长欲的诱惑,在一年之内爆过全国并由1家发展到1600家连锁店的玩具出租公司,并一举创造了多个“神话”般的第一:全球规模最大的玩具出租连锁企业、全国市场占有率达95%的企业、全国发展速度最快的连锁企业、国内规模最大的儿童健身俱乐部……随着企业日益膨胀的体积,智慧鸟的肚子被“撑”破了,虽双翅齐全,却因“主机”坏死而难以起飞。

5 只怨甲鱼不松口 56

——海南首富冼笃信兵败“泡沫地产”

钓甲鱼的人有这样的经验:甲鱼上钩后,会觉得吃到嘴里的肉往外拉,便愈发紧紧地咬住肉块不放,直到被提出水面才发现不对头,于是,四爪拼命挣扎,两只小鼻孔向外喷射水柱,发出“啧啧”的响声,脑袋拼命往甲鱼壳里缩,但它仍然死死咬住那块拴着绳的肉不松嘴,结果是遭厨师宰杀,炖熟,摆上餐桌。

另一种叫蜥蜴的小动物,动作极其敏捷,花白的身子拖个长尾巴,常在太阳下晒身子,若见人来,它会很快的跑掉。有人将它的尾巴斩断,但没想到被斩断的尾巴流着血在地上跳动,而身子却似飞一般逃离。据说蜥蜴的尾巴被斩断后不久可以复生,弃尾逃生是它独特的生存本领。

甲鱼为了一块肉,舍不得放弃,最终丢了性命;而蜥蜴虽遭遇断尾之痛,却能果断地舍尾而逃。经营企业也是如此,该断不断,必有后患。海南首富冼笃信,在海南房地产刚刚启动之时,如同甲鱼紧紧抓住一块肥肉(地产项目)不放,从而获得了让企业迅速发展的商机。后来海南房地产下滑,他的生态位很快发生变化,他却还是像甲

鱼一样紧紧地抓住已经不是肥肉的项目不放,结果将自己的全部家当都赔了进去。作为一个有战略眼光的企业家,应该根据市场的变化随时改变自己的生态位,该做甲鱼时就得做甲鱼,该做蜥蜴时就得做蜥蜴。

6 蜗牛的跨海之旅 69

——利森投资海外淘金航空业

世界上只有两种动物能到达金字塔顶:一种是老鹰,一种是蜗牛。

老鹰和蜗牛是两种性格绝然不同的动物:鹰矫健、敏捷、锐利;蜗牛弱小、迟钝、笨拙。这两种从出生就注定一个在空中、一个在地上,是完全不同的动物,却都能到达金字塔顶。鹰到达金字塔顶,是因为它有一双飞翔的翅膀;也因为这双翅膀,鹰成为最凶猛、生命力最强的动物之一。它可以在最短的时间内迅速攻击和逃离,成败都不使自己受伤害。而蜗牛与鹰不同,它到达金字塔顶,主要是靠它永不停息的执著精神,蜗牛具有惊人的生存能力,对冷、热、饥饿、干旱有很强的忍耐性。正因如此,小小蜗牛才得以坚持不懈,到达金字塔顶。

湖北利森投资公司在南太平洋瓦努阿图创办航空公司,并成为中国海外航空业淘金第一人,只是筹办就花了6年的时间,他们就是靠蜗牛精神出海的……

7 台狮登陆 86

——白崇贤策划“康师傅”

在动物王国,老虎被称为百兽之王,狮子被称为森林之王,可见老虎在狮子之上。然而,在狮子之上的老虎却有“虎遇平川受犬欺”的尴尬,还有死在武松拳下、李逵刀下的灾祸,而狮子却很少遇此厄运,书上“打虎故事”不少,“打狮故事”却很少见,这是为什么?这是因为,老虎经常离开自己的生态环境,去了它不该去的地方,吃了

它不该吃的东西,所以惹来杀身之祸。而狮子终身以森林为王,不轻易离开森林这个适应自己成长的环境,坚守在自己的生态位上,生活得井井有条,而且还被人们看做勇猛、强大和吉祥的化身。

据说狮子是与老虎争“第一”而获胜,才占有一片森林的。做产品也是这样,要做“第一品牌”,而不做第二品牌。第一品牌和第二品牌虽然只有一步之差,然而在消费者的心中却悬殊极大,往往第一品牌的产品销售额可能是第二品牌的好多倍。因此成功的企业都是争第一品牌的企业。亚洲管理大师白崇贤策划的康师傅在中国大陆的成功就是抢占“第一”的结果。

8 沉默的骆驼 97

——新疆首富遭遇质疑

被称为沙漠之舟的骆驼以能忍受干燥酷暑而著称,它们能在昼夜温差极大、一望无际的茫茫沙漠中长途跋涉,成为人们沙漠之行的最佳伴侣。骆驼是一种神圣的动物,不管有多瘦,骆驼总是这样有力。不论是健硕的肌肉或是嶙嶙的瘦骨,骆驼看起来始终那样强壮。不管有多累,骆驼的头总是这样高昂着。明亮的大眼睛里看不见骆驼的疲惫和委屈,只望得见茫茫无际的沙和沙浪。骆驼的心包容大漠,骆驼的足印通向远方。

孙广信在遭遇谣言的袭击时,仍保持着创业的激情朝即定的目标继续前进……

9 野果飞天涯 109

——小人物驱动欧美冷光片

在热带雨林,各种植物的果实都长得非常鲜艳,有白色的,有红色的,还有黄色的,这些果实在绿叶的映衬下,更显得鲜艳夺目。然而,很少有人知道,这些果实之所以尽情地展示自己的美容,是有“计谋”的。它是在告诉前来欣赏它的动物:我的果肉已经成熟了,

我的果肉是非常甜的，快来吃吧！野果是许多动物的基本食物之一，但对许多动物来说，将果肉与果核分离并不容易。它们只有一种办法，就是连果肉带种子一起吞下去。这一吞，就正好中了野果的计，因为这些吃了野果的动物可能要跑出很远才能排泄，如果是鸟类，它飞过高山大海去排泄，这样种子就被小鸟传到了天涯海角。没有腿和翅膀的野果，却能飞行千里将自己的后代传遍世界。这就是生物学中所讲的“协同进化”原理。同元新材料有限公司就是应用这种原理，发展自己的企业，把一个不被人们注意的高科技产品卖到了欧美市场……

10 早叫的公鸡 122

——一位美容老板的“造油梦”

宋朝人写过这样一则寓言故事：有个人养了一笼公鸡，以便报晓起床。有一天，一只公鸡在子夜便叫了，害得他起床好久而未天亮，于是大怒，杀了那只早叫的公鸡。这好像是咎由自取。天明而啼，本是公鸡之光荣传统，谁叫你大胆早叫？死有余辜！后来人们发现，公鸡早叫是在向人类预报地震，不禁痛感那早叫的公鸡死得冤枉。据说，唐山发生地震时，就有人家里的公鸡突然“神经失常”，晚上11点就喔喔长啼。主人们恼怒不已，将它们或“关进”肚里，或“流放”异域。然而，没多久，地震暴发，许多置早叫的公鸡于死地的人，自己也跟着倒了大霉。人们这才明白，公鸡之所以反常早叫，实在因为地壳有异常征兆，要地震了。幸乎不幸乎？人中也有些“早叫的公鸡”，他们的命运有的也酷似公鸡。有位美容老板打造“汽油醇”的悲剧就是如此。

11 蚂蚁吃掉森蚺之后 134

——中国洗发水首富的成与败

森蚺是当今世界上最大最重的蛇，生活在亚马孙一带，最长可达

10 米,重达 225 公斤以上,通常栖息在泥岸或者浅水中,捕食水鸟、龟、水豚、獾等,有时能吞吃长达 2.5 米的凯门鳄,甚至可以生吞狮子和老虎。然而,它却死在了小小的蚂蚁面前——在南美洲亚马孙热带雨林里,横行着一种叫做军团蚁的肉食蚂蚁。这种蚂蚁早在 1 亿年以前就在地球上出现了,起源年代跟恐龙相似,极有研究价值。但是,这种蚂蚁喜欢组成数量在百万以上的大军过游牧生活,所到之处“遇谁灭谁”。当军团蚁来到雨林时,树上的各种禽鸟纷纷振翅升到空中,惊叫着向远处飞去;树枝上的猿猴等动物一只只慌张地从这棵树荡到那棵树上,急遁而去;地上的蛇虫猎豹,无不从各自的巢穴里窜出来,四散着逃命。这时,一条亚马孙森蚺被军团蚁逼了出来。它的身上一下子就爬上了成百上千的军团蚁。这条森蚺显然是痛极了,它拼命地弓起身,希望弹落身上的蚂蚁。可是,数量更多的军团蚁又咬住了它,它身上变得血肉模糊起来。这条亚马孙森蚺终于没多大的力气弹跳了。没多久,这条亚马孙森蚺就变成了一堆白骨。然而,这支吃掉森蚺的军团蚁,在消灭森蚺的战斗中,几乎将精力消耗殆尽,在回家的路上,它们又遇到了一只巨蟒,怎么办?它们变得“黔驴技穷”起来。生态位告诉我们,如果一只羊打败了一只狼,这只羊的生态位就发生了变化,羊就不再是羊,而是豹子。成了豹子的羊,就应该以豹子的思维、豹子的胆量来征服敌人。借天时、地利而战胜了森蚺的军团蚁应该乘势转变为鳄鱼才能继续出击巨蟒,如果仍然把自己当成军团蚁,当再次遇到巨蟒时,就会束手无策。

中国洗发水首富丝宝集团起初乘天时、地利、人和之机,以弱打强击退了美国宝洁公司在中国洗发水市场的进攻,然而,胜利之后的丝宝集团,由于没有即时实现生态位的转变,巩固强势,修炼武功,在遭遇宝洁反击时,却不知如何应对……

12 大雁鹅效应 144

——深圳宝安打造武汉马应龙

大雁鹅并不是大自然产生的物种,它是由野生的大雁与家养的鹅进行人为的交配所产生的后代,所以叫“大雁鹅”。据了解,这种“大雁鹅”,既吸收了大雁机灵的基因,又获得了家鹅的坚实体魄,其捕食能力与免疫能力都胜过了它的父母——“鹅”与“大雁”。目前,我国的“大雁鹅”已成为国家二级保护动物。“大雁鹅”给企业带来的启示是,两家各持不同优势的企业,如果各自为阵,只能各显一个优势,或者优势发挥不出来;如果将两个各持不同优势的企业进行联姻,企业的一个优势就变成了两个优势,而且还将各自难以发挥的优势一下子激活起来。如武汉马应龙集团就是由深圳宝安集团与武汉马应龙药业股份有限公司进行联姻所生产的一只“大雁鹅”,这只“大雁鹅”既吸收了武汉马应龙药业股份有限公司具有“马应龙”老字号品牌的优势,又吸收了深圳宝安集团科学管理制度的优势,好品牌+好管理,就成了一只海陆空行走自如的“大雁鹅”!

13 蜘蛛的一网战略 155

——江西首富张果喜精织稻田帝国

如果我们仔细观察那些白天隐居的蜘蛛们的网,可以看到从网中心有一根丝一直通到它隐居的地方,这根线的长短是根据丝网的大小而定的。这条斜线是蜘蛛织网的一座桥梁,靠着它,蜘蛛才能匆匆地从隐居的地方赶到网中,等它在网中央的工作完毕后,又沿着它回到隐居的地方,不过这并不就是这根线的全部效用。如果它的作用仅仅在于这些的话,那么这根线应该从网的顶端引到蜘蛛的隐居处就可以了。因为这可以减小坡度,缩短距离。这根线之所以要从网的中心引出是因为中心是所有辐的出发点和连接点,每一根辐的振动,对中心都有直接的影响。一只虫子在网的任何一部分挣扎,都能把振动直接传导到中央这根线上。所以即使蜘蛛躲在远远的隐蔽处,也可以从这根线上得到猎物落网的信息。这根斜线不但是一座桥梁,还是一根电话线,一旦网上有情况,把腿搁在电话线上的蜘蛛,

会马上警觉起来,扑向猎物。而且它还可以根据网动的不同声音,分辨出猎物挣扎的信号和风吹草动所发出的假信号。

蜘蛛就靠一张网赢得一块生存空间,昆虫界的多少“武林高手”都败在它的网下,成为它的口中食。在中国企业界不乏蜘蛛式的人物,如张果喜 30 多年不倒之谜,就在于他精心编织了一张不怕风吹雨打的“蜘蛛网”——佛龕,而且一直坚守在佛龕这张网上。

14 角马突围 168

——中国第一国企职业经理人的蹦极跳

在非洲肯尼亚有一条马拉河,每年 10 月,都有 150 万头以上被称为“陆地野生动物迁徙之王”的角马从 3 000 公里外的坦桑尼亚跋涉到这里,进行世界上最壮观、最伟大的被称为“天国之旅”的野生动物大渡河。因为马拉河中有许多世界上最大、最为凶残的尼罗鳄,还有大量被称为“非洲河王”的河马,这两种动物是角马们在渡河中必然要遇到的两大杀手。马拉河是角马们要渡过的最后一条河,渡过去了,就进入到水草丰美的“伊甸园”;渡不过去,它们中的绝大部分将会因缺草缺水而饿死。中国第一个国企职业经理人的成功之路就是一次角马突围。

15 重生的鹰 181

——李兆会成长之痛

鹰是世界上寿命最长的鸟类,但是,在它长了 40 年后,必须作出一个决定。因为它的爪子老化了,无法抓猎物;喙变得又长又弯,几乎碰到胸膛;羽毛又厚又密,翅膀变得十分沉重,使得飞翔十分吃力。这个时候只有两种选择:等死或重生。鹰的重生是十分痛苦的过程,它要飞到悬崖上,用喙击打岩石,直到它完全脱落;等新喙长出,要用它把趾甲一根根拔掉;等新趾甲长出来后,再把羽毛一根根拔掉。5 个月过去,新的羽毛会长出来,鹰的重生过程才宣告结束。重生后,

鹰还可以再活 30 年。鹰不仅重生如此痛苦,且抚养小鹰也十分残忍,通常一只雌鹰一次可生下四五只小鹰,但并不一定都能养活。雌鹰每次捕猎回来的食物只能喂一只小鹰。喂给谁呢?雌鹰会让小鹰来抢,谁抢得最凶就给谁吃。这样,那些弱小的小鹰就会饿死,而凶残的小鹰就会存活下来,鹰的家族就这样延续下来。正因为有以上两个原因,鹰的后代眼睛越来越敏锐,飞行速度越来越快,且爪子强劲有力,它们常常在空中盘旋,发现目标后就俯冲而下,捕捉或追逐逃跑的猎物。

鹰之所以能成为空中霸主,被人们用来比喻出类拔萃的人物,就是因为它在竞争中生,在风雨中长,在涅槃中变。山西海鑫钢铁集团董事长李兆会因父亲遇害,他在没有准备的情况下突然继位,三年来使海鑫的财富翻了一倍,他的接班成功是否也与鹰的生存原理类似呢?



引 子

那天，我在武汉森林野生动物园采访，遇到一位正在攻读硕士学位的研究生，他说他来野生动物园是第三次了。我问他为什么要来三次？他说：“我在写一篇经济学论文，题目叫《大象中国——论非赶超战略》，我想在动物园里找到一点论据。”

我问：“动物园与中国经济有什么关系？”

他说：“关系太大了。我简单地说几句，如果把每个国家都用动物来表示，最强大的美国就是一只虎，英、法、德、日、加、俄等国家可以说是几只狼，其他一些中小国家可算是一群羊。我们中国在世界上的位置应该是争做一只大象，因为象高大威严，不伤百兽，对虎豹羊兔一视同仁，生存仅以草木为食。但它对来犯之敌却能从容面对，象鼻轻轻一卷可令敌人窒息而死，象腿微抬可将敌人踩成肉饼。在发展中国经济的战略上，我们不要盲目地赶超虎、狼，而要走自己的大象之路，成为有中国特色的巨人，屹立在世界的东方！”

硕士的话，使我想起了一位生态学家研究的“生态位原理”。

在未解释“生态位”之前，我们先讲个小故事。

一天，在俄罗斯的某座城市里，有位戴副眼镜的中年人，他走进实验室，将一种叫双小核草履虫的生物和一种叫大草履虫的生物，分别放在两个相同浓度的细菌培养基中。几天后，这位中年人发现，这两种生物的种群数量增长都呈“S”型曲线。接着，他把这两种生物又放入同一环境中培养，并控制一定的食物。16天后，培养基中只有双小核草履虫自由地活着，而大草履虫却消逝得无影无踪。在培养中，中年人对现场进行过仔细观察，他没有发现有一种虫子攻击另一种虫子的现象，也未见两种虫子分泌出什么有害物质，只发现双小核草履虫在与大草履虫竞争同一食物时将大草履虫赶出了培养基，而自己成长较快。于是，中年人又做了另一个试验，他把大草履虫与一种叫袋状草履虫的生物放在同一环境中进行培养，结果两者都存活下来，并且达到一个稳定的平衡水平。这两种虫子虽然也竞争同一食物，但袋状草履虫占据食物中不被大草履虫竞争的那一部分。

做这个试验的中年人，叫格乌司，人们把他的这一发现称为格乌司原理，也叫“生态位现象”。

如果将“生态位”做进一步的解释，那就是在大自然中，亲缘关系接近、具有同样生活习性或生活方式的物种，不会在同一地方出现。如果它们在同一区域内出现，大自然将会用空间把它们各自隔开，如虎在山上行，狮在草原走，狼在旷野奔，猴在树上跳。如果它们在同一地方出现，必定有一场你死我活的大厮杀，结局是一方成为另一方的粮食。为了避免这种惨痛的结局，它们通常都是将各自寻食的时间相互错开，如狮子是白天出来寻食，老虎是傍晚出来寻食，狼是深夜出来寻食；在生物链中，不同科的动物，食物也不一样，如虎吃肉，羊吃草，蛙吃虫。在动物世界里没有两种物种的生态位是完全相同的，有些物种亲缘关系接近或相似而使生态位部分重叠，这时就会出现严酷的竞争，如森林之王的狮子就不能与百兽之王的老虎同时出现在同一个地方也就是这个原因。有时同一个物种因能力相当也要相互避开，因为“一山不容二虎”，老狮饿极了连自己的狮儿都会吃掉。在动物界，虽有“弱肉强食”之说，但用生态位的观点来解释就不是这样的。若

强者进入弱者的生态领域就会出现“龙陷浅滩受虾戏，虎入平川遭犬欺”的状况；如果弱者进入强者的生态领域中就会出现“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾子”的状况。因此，强者只能在自己的生态位上是强者，弱者只是进入强者的生态位才是弱者。动物界的强者也好，弱者也好，离开了自己的生态位去生存是寸步难行的。人也是这样，因为人也是动物，不能离开动物的某些基本属性。只是人是智慧动物，他可以改变自己的生态位而使自己生存得更好。

在现实生活中，我们经常听到这样的说法，形容一个人坏，我们就说他像毒蛇；形容一个人凶猛，我们就说他如豺狼虎豹；形容一个人有能力，我们就说他如雄狮一般；形容一个人很听话，我们就说他像小绵羊；形容一个人狡猾，我们就说他像狐狸。我们还用兔子来形容一个人的精明，用豹子来形容一个人的胆大，用牛来形容一个人踏实肯干，用公鸡来形容一个人的好斗，用乌鸦嘴来形容一个人好说让人丧气的话，用马来形容一个人的快捷，用蜗牛来形容一个人的缓慢，用猴子来形容一个人好动……因为人有动物的很多特点，所以“十二生肖”把每个人的出生都打上动物属相。

格乌司对“生态位”的重大发现，不仅对我们研究生物起着重要作用，而且对研究人和由人操作的企业也起着重大作用。我当财经记者 20 多年，接触了各种各样的企业管理者 1000 多个，其中有成功的，也有失败的，人们在总结他们成功与失败的经验和教训时，往往喜欢从资金、产品、市场来寻找原因，很少是从生态位的角度来寻找原因的。我这里所说的“生态位”包括两个方面：一是企业家在某一生态环境中所处的位置，一是企业家所需要的生态环境。成功的企业家往往是自己所处的位置与生态环境完全和谐，如“鱼在水，鸟在林”一般。这里所说的“生态环境”，是指自然环境与社会环境之和——自然环境为气候、食物、土壤和地形等；社会环境为文化、观念、道德、政策等。生态环境影响着一个管理者的性格，性格又影响着一

个管理者的创业成败。

地理对人的性格也有影响，古人云：“南方谓荆扬之南，其地多阳。阳气舒散，人情宽缓和柔；北方沙漠之地，其地多阴，阴气坚急，故人刚猛，恒好斗争。”生活在不同生态位上的人群创办不同的企业，如沿海的经济发达，是因为沿海的商人多；沿海的商人多，是因为大海孕育了一批冒险者，经商的第一条就是敢于冒险。四川是一个“周边高，微微倾斜的大澡盆”。盆边是由大巴山、巫山、乌蒙山、大娄山、五指山、邛崃山、峨眉山、龙门山和九顶山组成的一个严严实实的盆地边缘区。环境的封闭，逼出了四川人的自强精神，因此“川军特别能战斗”。如产生于四川的中国饲料王（希望集团）、中国彩霸（长虹集团），前者的创始人为农民出身，后者的创始人为军人出身。军人企业家与农民企业家都有“战斗力强”的共同特点。武汉九省通衢，交通四通八达，但只是为外省提供了一个经商的舞台而自己却很少有在全国打得响的企业和产品，2006年《福布斯》公布的“中国富豪榜”中安徽、贵州、江西、海南只有一家，而广东、浙江、上海、北京分别为68家、47家、46家、42家。这种现象的产生，并不是某地的企业家会经营，某地的企业家不会经营，我们应该从“生态位”的角度来寻找原因。一方水土养一方人，如四川的火锅城多，北京的高科技企业多，广东的服装厂多，武汉的商场多，这都与生态位有密切联系。如果各地的企业家能够利用好自己的生态位是可以做成“大富豪”的。

根据格乌司的原理，一个物种只有一个生态位，但并不排斥其他物种的侵占，如一山不容二虎，并不是说A山的老虎不能到B山，老虎饿了哪里都能去，不过去了就会发生一场生死搏斗，这种现象在商界叫市场竞争。竞争是大自然的生存法则，正如一个寓言所说的：非洲大草原的动物，太阳一出来，它们就开始奔跑。狮子的妈妈在教育孩子：“孩子，你必须跑得快一点，再快一点，你要是跑不过最慢的羚羊，你就得饿死。”在另一场地上，羚羊妈妈也在教育自己的孩子：“孩子，你必须跑得快一点，再快一点，如果你不能比跑得最快的狮子还要快，你就要被它们吃掉。”企业的产品在刚